

# District Manager til Stelton Norge AS

**stelton**

www.stelton.com

Stelton har sitt hovedkontor i København og har med sine over 50 års designhistorie, opparbeidet et solid fundament for å være blant de mest innovative og trendsettende design-hus i verden. Med skandinavisk designfilosofi, designer, fremstiller, markedsfører og selger Stelton unike produkter med høy kvalitet i et bredt forhandlernet. Stelton representerer merkevarer, som verdens fremste og mest anerkjente designere ønsker å samarbeide med. Selskapets målsetning er å være den bevisste forbrukeres førstevalg, med produkter som beriker liv med varig og innovativt godt design.

Avdeling i Norge har kontor og showroom på Skøyen i Oslo og representerer merkevarene STELTON, RIG-TIG og KNABSTRUP.

Du kan lese mer om våre respektive merker på:

[www.stelton.com](http://www.stelton.com)

[www.rig-tig.com](http://www.rig-tig.com)

[www.knabstrup.com](http://www.knabstrup.com)

ER DU ENGASJERT OG INTERESSERT I DITT ARBEID, HAR SALGSERFARING, SAMT ESTETISK SANS UTOVER DET VANLIGE?

Da er du mulig den vi søker som:

DISTRICT MANAGER TIL STELTON NORGE AS

- Stillingen innebærer ansvar for å opprettholde, sikre og utvikle samarbeidet med eksisterende kunder, samt etablere nye kundeforhold.
- Ivareta kunders behov med kvalifisert og riktig oppfølging for å skape langsiktige gode resultater i henhold til Stelton sin visjon.
- Generelt bidra til utvikling av et sterkt faglig og godt miljø, for å opprettholde og styrke selskapets omdømme samt sikre vedvarende bærekraft.

## ARBEIDSOPPGAVER

- Planlegge og kontinuerlig gjennomføre regelmessige besøk av eksisterende og potensielle kunder.
- Kontinuerlig identifisere og evaluere kundens behov, vurdere muligheter og proaktivt initiere og evt. gjennomføre målrettede tiltak.
- Overvåke at kunder har riktig sortiment og volum. Gjennomføre nødvendige tiltak og oppfølgingsprosesser
- Produktoppplæring i butikk, på messer, internt og eksternt.
- Visual Merchandising, i butikk, til messer og events.
- Deltagelse på messer, events og salgsmøter.
- Mulighet til, og trives med reisevirksomhet (min. 14-20 dager i mnd. hos kunder).

## KVALIFIKASJONER

- Relevant utdannelse eller kompenserende arbeidserfaring.
- Dokumentert salgserfaring (min. 3-5 år) i tilsvarende stilling/type salg.
- Inngående kunnskap og forståelse av salg, salgsprosesser og dynamikk.
- Bred erfaring og/eller talent for visual merchandising, space management og konseptualisering.
- Erfaring med strukturerte salgsprosesser av totale løsninger.
- Kommersiell forståelse, analytisk med utpreget god forhandlingsevne.
- Erfaring med å effektivt planlegge, organisere, strukturere og gjennomføre egen arbeidsdag.
- Erfaring eller interesse for design, forståelse og evne til å kommunisere formspråk og kommersielt design.
- God IT kunnskap (Office-pakken, NAV).
- God skriftlig og muntlig fremstillingsevne.
- Førerkort – klasse B.

## PERSONLIGE EGENSKAPER

- Mellommenneskelige ferdigheter med evne til å skape troverdighet, motivere og utvikle gode relasjoner.
- Resultat og prestasjonsorientert med gjennomføringsevne og villighet.
- Selvgående, proaktiv og handlekraftig, med «sense of urgency» tankesett.
- Tilpasningsdyktig og utpreget strukturert.
- Konstruktiv, kreativ og løsningsorientert.
- Arbeider godt både selvstendig og i team.
- Ansvarsbevisst, lojal og ærlig, med høy integritet.
- God rollemodell – WALK THE TALK!

## VI KAN TILBY

En spennende jobb med mange interessante og varierte arbeidsoppgaver. Mulighet for å jobbe i et selskap med godt etablerte merker og anerkjente design. Et team med svært godt arbeidsmiljø og dyktige medarbeidere, hvor fokus er at alle skal ha utviklingsmuligheter, gjøre hverandre gode og lykkes. Konkurransedyktige betingelser.

Send din søknad innen 25. september, til Helle Hennie, [heh@stelton.no](mailto:heh@stelton.no).

Spørsmål til stillingen kan rettes til:

Helle Hennie

Country Manager

+47 41 51 09 09

[heh@stelton.no](mailto:heh@stelton.no)

